

GAUS TRADE

WHITEPAPER v 1.3

2018



Содержание

Концепция	3
Введение	5
Описание проекта	7
Смарт-контракты GAUS и структура SSCM	15
Токены GAUS	18
Road Map	22
Статистика по рынку	27
Команда	30
Заключение	32
Дисклеймер	33
Юридическая информация	34
Раскрытие информации	35

Концепция

GAUS — это блокчейн-платформа для покупки товаров онлайн за криптовалюту и фиат, выступающая гарантом сохранности средств до момента получения заказа.

Первым направлением деятельности проекта GAUS будет создание блокчейн-платформы для покупки новых автомобилей. Стоимость автомобилей и услуг через GAUS будет ниже на 20-30%, в сравнении с существующим уровнем розничных цен.

Покупка автомобилей сегодня часто требует аванса со стороны покупателя под гарантию в виде договора, а цена возрастает из-за большой цепочки посредников между производителем и покупателем.

Также есть большое количество продавцов, не имеющих больших оборотных средств на закупку автомобилей у производителя, но готовых оказывать максимальный сервис и обеспечивать низкие цены, не используя при этом дорогие банковские кредиты.

Платформа GAUS делает возможной покупку автомобиля или оплату услуги по ценам значительно ниже существующих, гарантирует безопасность сделки при полной и частичной оплате, а также получение товара или услуги надлежащего качества и в срок. Производитель или поставщик услуг, в свою очередь, получает новую базу потенциальных клиентов и гарантию своевременной оплаты своего товара. GAUS с помощью смарт-контрактов дает продавцам удобный и прозрачный механизм для выставления счета любому покупателю.

Токен GAUS становится основой инфраструктуры, нахождение которой выгодно всем участникам. Технология Blockchain уменьшает транзакционные издержки, позволяя сделать платформу прозрачной, открытой и безопасной для всех сторон.





**Анна Гаус,
Основатель «GAUS TRADE»**

Вместе с командой разработчиков мы основали проект GAUS в 2016 году. Отправной точкой стала моя история знакомства с криптовалютным рынком: как многие начинающие криптоэнтузиасты, я решила с коллегами стать майнером. Выяснилось, что купить майнинговое оборудование, из того что есть в наличии, можно исключительно с двойной переплатой. Под заказ та же техника стоит на 40-50 процентов дешевле, но с оплатой всей стоимости сразу. Заплатить малоизвестной фирме внушительную сумму за 5-10 майнеров — крайне рискованно, случаи обмана при таких поставках случаются, о чем регулярно пишут СМИ.

Связавшись с заводом-производителем, я узнала о возможности поставки оборудования по значительно более низкой цене. Но поставщик находится на другом конце планеты, и минимальная партия должна была быть 100 майнеров. Завод не был заинтересован в приеме относительно небольших заказов от конечных покупателей из разных стран. У него не было автоматизированной системы приема заказов и штата сотрудников для их обработки. Этот опыт привел меня к мысли о создании оптимальной системы, связывающей конечного потребителя и производителя.

Этот пример только показал схему, основу того, как работают рыночные механизмы во всех областях производства и реализации товаров. После того, как в своей основной сфере деятельности — продаже автомобилей — я получила подтверждение того, что сами автопроизводители заинтересованы в работе с покупателями напрямую, я начала думать о создании справедливой системы оплаты и гарантий при заказе и продаже товаров. Так возник проект GAUS.

Наши основные принципы:



Во-первых, цена автомобиля должна быть обоснована и не должна содержать дополнительных расходов, таких как банковские кредиты, содержание офисов и многие другие, оплата которых ложится на плечи потребителей.



Во-вторых, производители и дистрибьюторы должны иметь легкий доступ к средствам, необходимым для производства и развития.



В-третьих, технология должна быть воплощена в простом и удобном интерфейсе, быть мостом между цифровым и реальным миром, между покупателем и производителем.

Но самое главное, мы верим в мир, основанный на криптовалютной торговле. Ее внедрению в повседневную жизнь мешает отсутствие продавцов, принимающих криптовалюту, сложность обучения основам использования криптовалюты, недостаточное понимание перспектив ее использования. Сегодня мы хотим создать платформу, решающую все эти проблемы.

Введение

Увеличение капитализации рынка интернет-торговли и услуг стало одной из глобальных тенденций последних лет. С 2013 по 2017 год этот рынок в мире вырос на 248%.

В соответствии с докладом компании Nielsen «Потребительские настроения в онлайн-ритейле», количество онлайн-покупателей ежегодно растет в среднем на 16-20% и в 2017 году их количество в мире составило 1.66 миллиарда.

Объемы глобальной интернет-торговли ежегодно составляют триллионы долларов. Лидерами потребления интернет-услуг являются Китай, США, Великобритания и Япония. Эти цифры указывают на огромное количество активных пользователей интернет-сервисов, готовых оплачивать услуги и товары онлайн.

При этом, по мнению респондентов, наиболее важными факторами при выборе платежной системы для оплаты онлайн-покупок являются размер комиссии, безопасность транзакций и гарантии сохранения средств.

Одновременно с ростом интернет-торговли стремительно растет роль криптовалюты в мире. Общая капитализация рынка криптовалют увеличилась в десятки раз с начала 2016 года, достигнув в начале 2018 года 700 миллиардов долларов. Согласно докладу Global Cryptocurrency Benchmarking Study, количество уникальных активных биткоин-кошельков с начала 2017 года колебалось между 5,8 млн и 11,5 млн. Аналогичные показатели по числу активных кошельков в 2013 году находились в промежутке между 0,6 млн и 2,6 млн.

Анализ рынка свидетельствует о следующем:



На сегодняшний день в мире существует огромное количество активных пользователей интернет-сервисов, готовых оплачивать товары и услуги онлайн



Огромное количество торговых организаций и производителей товаров не могут позволить себе выплачивать высокие проценты по банковским кредитам и получать доступ к средствам для инвестиций в свою деятельность



Востребованность новых сервисов, позволяющих осуществлять оплату посредством криптовалют, увеличивается с каждым днем



Существует огромный спрос на интернет-сервисы, использующие прозрачные и надежные системы, защищенные смарт-контрактами и технологией Blockchain





Очевидно, что невозможно удовлетворить такой спрос созданием очередного платежного сервиса. Поэтому мы пришли к идее проекта GAUS, куда входят платформа для торговли, криптовалюта и сопутствующие программные решения необходимые для функционирования системы. С помощью банков-партнеров мы создадим собственную биржу.

Важная проблема, которую мы видим сегодня: криптовалюта стала объектом инвестиций, а не средством обмена. Явление это хорошо известно экономистам как закон Грешема: никто не хочет расплачиваться валютой, которая постоянно и сильно дорожает. Захотите ли вы ездить на автомобиле Toyota, купленном сегодня за 30 BTC, узнав через год, что заплатили за него \$3 млн? В то же время процесс взрывного роста приводит к снижению стабильности криптовалют. Они превращаются в подобие акций стремительно растущей компании.

Волатильность криптовалюты — предмет давних дискуссий, в которых часто можно услышать слова «пузырь» и «спекулятивный инструмент». Одно из решений проблемы — существование специальных расчетных криптовалют, так называемых stablecoins, «стейблкоинов». Это криптовалюта, стоимость которой определяется не только спросом на нее, но и другими методами. Как правило, такие валюты привязаны или к стоимости фиатных валют — доллара, евро — или к сырью (коммодитис) — нефти, золоту и так далее.

Стейблкоин-проекты:

Tether, который всегда входит в ТОП-50 по капитализации (сейчас — чуть более \$1,4 млрд). Tether — это койн доллара, 1 к 1. У него есть определенные проблемы и тем не менее, его капитализация стабильно растет.

В Израиле запустили стартап, который пробует сделать криптовалюту, привязанную к нефти. Однако есть проблема со складированием нефти.

Есть проекты, которые пытаются привязать криптовалюту к вычислительной мощности, к электроэнергии, как, например, SONM. Многие девелоперы пытаются встроиться в мир блокчейна. В Швейцарии, Сингапуре и других странах есть прецеденты ведения реестра недвижимости с помощью блокчейна. Следующий прорыв — привязка криптовалюты к квадратным метрам.

Однако такие валюты так и не получили широкого распространения. Прежде всего потому, что эти валюты нарушают принцип blockchain — распределенность и независимость. То, что обеспечение хранится и контролируется организаторами выпуска, не вызывает доверия сообщества. Нет понимания, чем такие валюты отличаются от фиатных, и в чем цель их существования

Является ли GAUS стейблкоином?

Понимая, что применение криптовалюты для торговых операций сегодня затруднено, мы решили создать токен GAUS.

Однако, будучи валютой для одной из самых ликвидных и востребованных областей торговли — автотрейдинга — GAUS COIN сохраняет основной принцип blockchain — децентрализованность.

В процессе проведения сделки (с момента оплаты товара токеном GAUS и его автоматической конвертации в койн до момента принятия покупателем товара и, соответственно, обратной конвертации койна в токен) цена GAUS COIN привязана к стоимости автомобиля.

Сможет ли GAUS стать единой обменной монетой при продаже любых автомобилей? Наш ответ — определенно да.

Учитывая рост количества людей в мире, пользующихся интернет-услугами и взрывной рост держателей криптовалюты, особый интерес вызывает возможность использования гарантий, предоставляемых технологией блокчейн, в реальной жизни.

Наша цель: предоставить людям возможность использования криптовалют в качестве платежного средства в сфере автотрейдинга и надежных гарантий при покупке товаров и услуг.

Описание проекта

GAUS — это масштабируемый децентрализованный сетевой сервис, связывающий производителей и покупателей. Сервис работает с существенно меньшими издержками, чем любая существующая сегодня система, за счет использования автоматизации и саморегулирования. Благодаря этому GAUS, как любой сетевой проект, имеет модель возрастающей рентабельности при увеличении числа пользователей, так как расходы остаются практически неизменными. Получаемая прибыль, возникающая за счет комиссий при использовании смарт-контрактов, обеспечивает токены GAUS и дает гарантию равномерного и контролируемого их роста стоимости на бирже.

Международная база поставщиков и единая система смарт-контрактов решает вопрос поставки товаров из любой точки планеты. Пропадает необходимость заключения бумажных договоров. GAUS полностью снимает издержки при банковских переводах и существенно уменьшает расходы поставщиков. Система GAUS, с международной круглосуточной службой поддержки, не зависит от часовых поясов и скорости принятия решений на крупных производствах. Сокращение операционных расходов делает товар существенно дешевле, что важно для покупателей, а производители получают глобальный рынок для реализации своих товаров.

В будущем система GAUS может быть масштабирована не только на автомобильный рынок, но и на рынки других товаров.

Новый порядок работы на примере покупки автомобилей

Существующая в мире системы продажи автомобилей (включая федеральных дистрибьютов, дилерские центры и т.д.) — это весьма крупный и прибыльный бизнес. Однако существенная прибыль формируется за счет самих покупателей: огромная наценка уже заложена в конечную цену в автосалонах.

Конечно, это гигантский рынок и система его работы складывалась десятилетиями. Это один из самых инертных рынков. В то же время, производители понимают неизбежность прихода новых технологий и уже сегодня пробуют внедрять технические решения, которые делают многие звенья цепочки производитель — покупатель ненужными.

Например, у Volkswagen уже сейчас действует пилотный проект — конфигуратор он-лайн заказа автомобилей, по принципу работы сенсорного экрана самостоятельно заказа в McDonalds.

Это будущее индустрии, тренд, который уже воплощается. Но даже если вы сделаете там заказ, вам придется обратиться к официальному дилеру, и он все равно получит свою прибыль, оговоренную производителем. Его роль важна — он принимает деньги и гарантирует получение товара. Но за это вы оплачиваете его штат сотрудников, расходы на аренду, маркетинг и т.д.

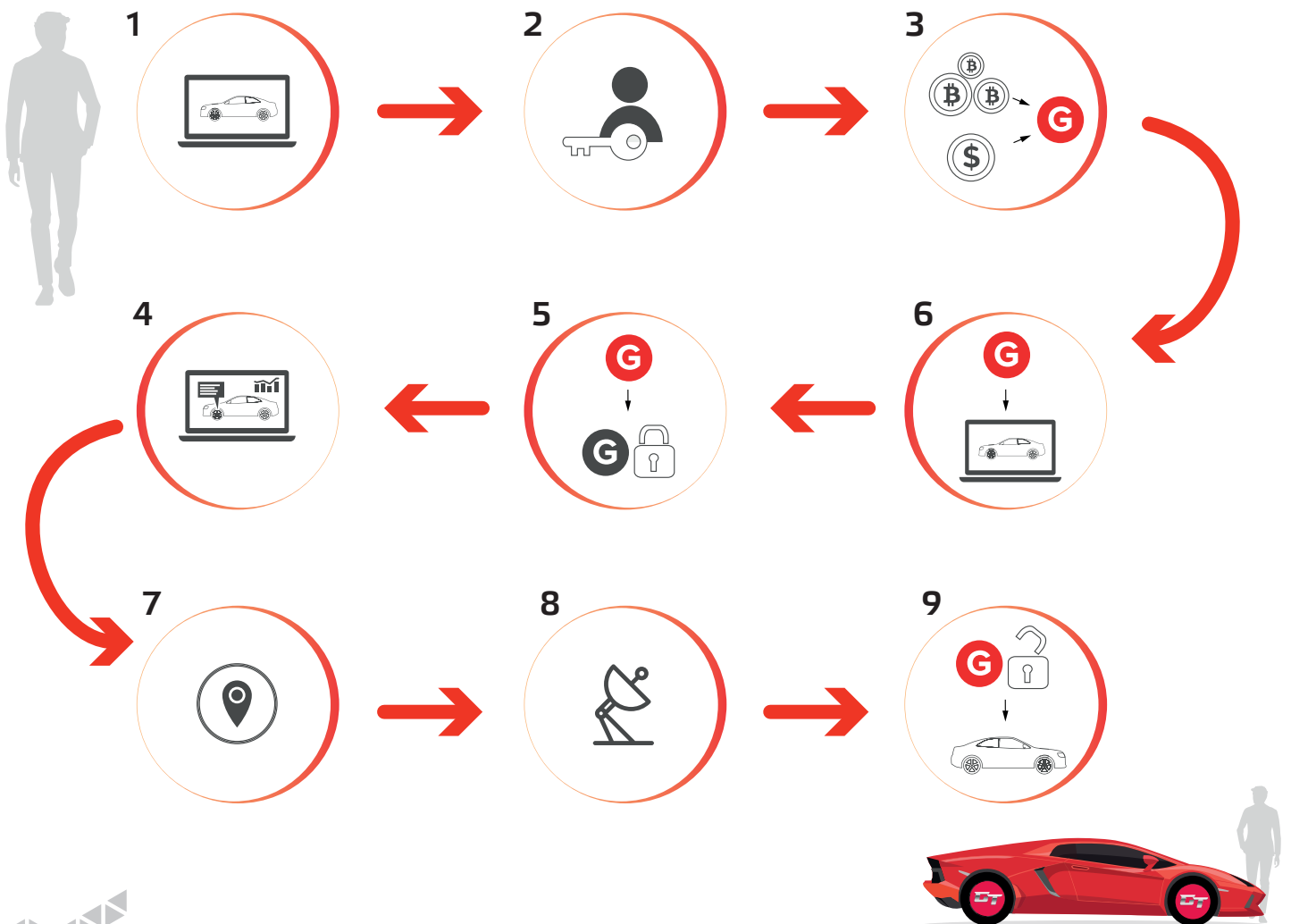
GAUS убирает эти лишние звенья. Блокчейн-платформа и система смарт-контрактов решает вопрос платежей и гарантий одновременно. Производитель реализует товар по той же цене, но ввиду исключения всех дополнительных звеньев, его цена для покупателя становится существенно ниже.





Как это работает для покупателя:

1. Выбор модели и комплектации автомобиля на сайте Gaus Trade.
2. Регистрация персонального аккаунта.
3. Покупка токенов GAUS через персональный аккаунт за фиат или криптовалюту.
4. Оплата выбранного автомобиля.
5. В момент покупки токены GAUS блокируются на персональном аккаунте покупателя.
6. На экране появляется всплывающее окно с датой производства и поставки автомобиля.
7. Через оговоренное время покупатель получает уведомление о том, что автомобиль доставлен в указанное на момент покупки место назначения.
8. Покупатель активирует автомобиль через спутник, проверяет качество сборки и сопроводительную документацию.
9. После подтверждения покупки токены GAUS разблокируются и переводятся на аккаунт производителя.



Получение автомобиля происходит по схеме, которая уже отработана в службах каршеринга: автомобиль находится на специальной площадке, покупатель осматривает его, подписывает документы через мобильное приложение, соглашается с условиями и подтверждает получение в мобильном приложении GAUS. После этого, по спутниковому сигналу, происходит активация автомобиля. Это окончательное подтверждение размораживает цепочку смарткойнов GAUS (GSC), и средства становятся доступны автопроизводителю и другим заинтересованным сторонам.

В случае возникновения каких-либо вопросов покупатель может сделать фотографию и загрузить ее в приложение, задав вопрос службе поддержки, либо запустив процедуру арбитража.

При таком способе получения автомобиля присутствие человека исключается, требуется лишь служебный персонал для подготовки и обеспечения функционирования точек получения автомобилей. В большинстве случаев это будут сотрудники логистических компаний, заключивших договор с производителями автомобилей на обслуживание в конкретном регионе. На данном этапе так же возможно подключение подрядчиков в целях предпродажной подготовки авто.

Документы на автомобиль могут либо быть уже внутри автомобиля, либо получены по почте. В дальнейшем, с развитием и интеграцией технологии блокчейн, когда бумажные документы не будут обязательны, партнерские программы позволят автоматически закреплять за покупателем его собственность с записью в реестр блокчейн.

Покупатель может воспользоваться кредитом на автомобиль, предоставленным банком-партнером. Процедура кредитования будет встроена в интерфейс персонального аккаунта на платформе Gaus Trade с API банка. Эти функции будут доступны после того, как пользователь зарегистрирует свой аккаунт и пройдет процедуру идентификации. Обязательства по кредиту аналогичны обязательствам в реальном секторе экономики. В течение периода кредитования автомобиль принадлежит банку. Когда покупатель погашает задолженность, актив передается ему в собственность. В противном случае актив переходит в собственность банка.

Как работает кредитование

3 шага:

1. Проверьте свой рейтинг – заполните анкету и предоставьте необходимые для банка-партнеру GAUS данные и получите наилучший рейтинг с точки зрения процентных ставок, исходя из своих данных и возможностей.
2. Выберите срок займа – Он будет зависеть от вашего кредитного рейтинга. Нет скрытых комиссий и вознаграждений за исключением комиссии банка.
3. Получите средства – Деньги зачисляются непосредственно на банковский счет в форме прямого депозита.

Как работает страхование

Страховка является неотъемлемым элементом покупки автомобиля. Онлайн-брокер предлагает страхование через платформу Gaus: для покупателя автоматически выбирается наилучший индивидуальный план в зависимости от его места жительства и модели автомобиля. Страховка будет оформляться «в один клик» в удобном интерфейсе до подтверждения покупки автомобиля.

1. Брокер знает продукт и страховую компанию
2. Ставка вознаграждения меньше
3. Контроль и гибкость

Некоторые преимущества работы со страховыми брокерами:



Как платформа работает для производителя:

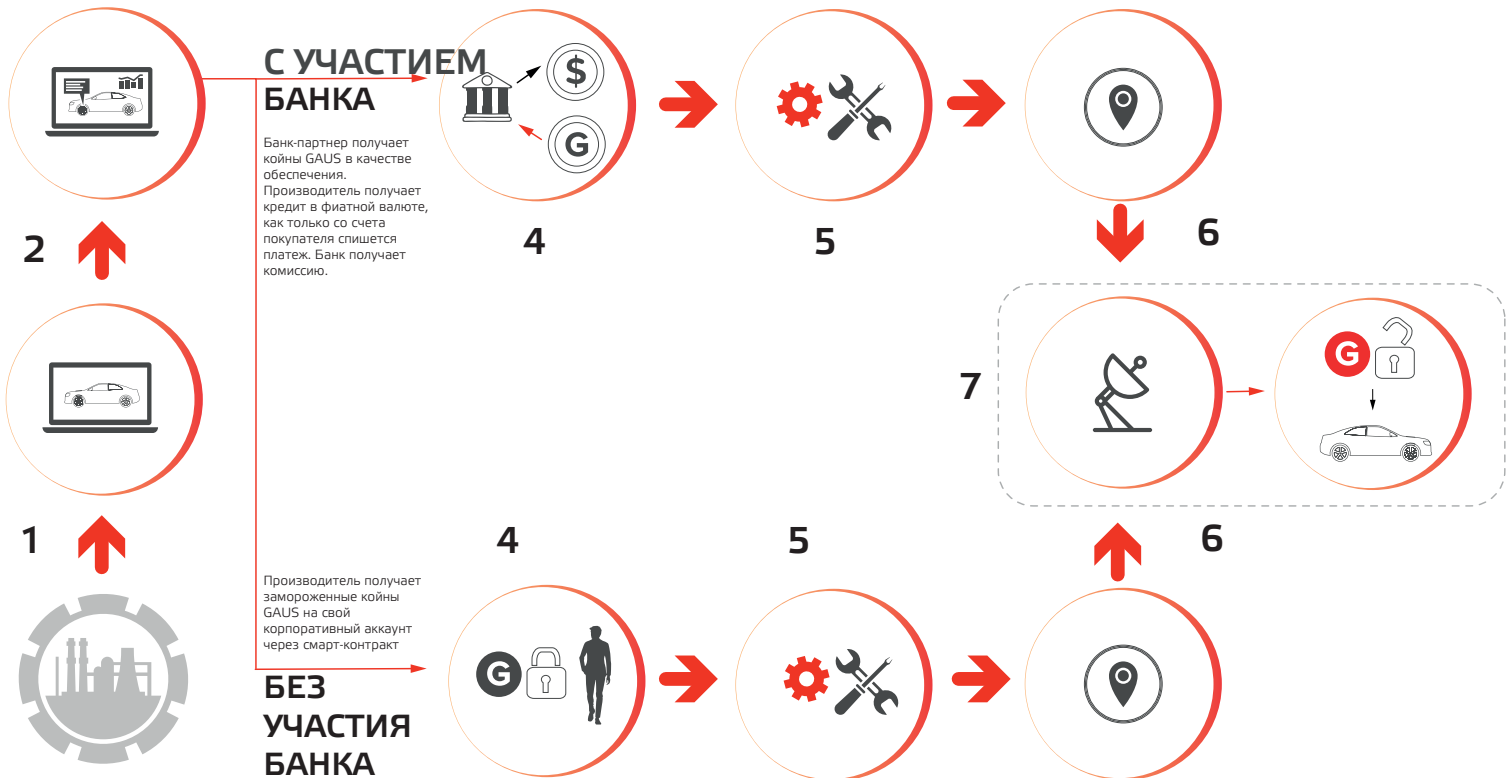
1. Регистрация корпоративного аккаунта
2. Получение заказа от покупателя
3. Токены GAUS автоматически конвертируются в койны GAUS

С участием банка:

4. Банк-партнер получает койны GAUS в качестве обеспечения, а производитель получает кредит в фиатных денежных средствах. После проведения платежа покупателем банк удерживает комиссию
5. Производитель изготавливает автомобиль
6. Автомобиль доставляется на адрес покупателя
7. Покупатель подтверждает покупку автомобиля. Автоматически запускается процесс обратной конвертации койнов GAUS в токены GAUS, которые остаются на банковском счете

Без участия банка:

4. Производитель получает замороженные койны GAUS на свой корпоративный аккаунт
5. Производитель изготавливает автомобиль
6. Автомобиль доставляется на адрес покупателя
7. Покупатель подтверждает покупку автомобиля. Автоматически запускается процесс обратной конверсии койнов GAUS в токены GAUS на счете производителя



Как работает GAUS:

Личный кабинет GAUS базируется на типовых смарт-контрактах, разработанных нашими специалистами. Сохраняя все качества блокчейна, смарт-контракты в системе GAUS визуальнo упрощены и доступны для неспециалистов.

Наш продукт скрывает технические сложности смарт-контрактов и обеспечивает простой и удобный интерфейс для предприятий, схожий по опыту использования с привычными программами для бизнеса.

Облачное решение, содержащее в себе базы данных и набор типовых смарт-контрактов, является главным инструментом для взаимодействия пользователя с системой блокчейн. С ним сможет работать любой специалист, даже далекий от криптовалют и не знакомый со смарт-контрактами.

Эти особенности делают личный кабинет GAUS доступным для использования внутри существующих сегодня предприятий, его применение сможет встроиться в существующую структуру предприятий с учетом специфики ведения бизнеса.

Общий механизм работы:

- Компании-производителю при регистрации присваивается персональный код GAUS, так называемая Метка производителя, которая будет использоваться при выпуске умных токенов именно этого производителя — смарт-койнов GAUS (GSC).
- Для покупки авто через площадку Gaus Trade необходимо приобрести GAUS токены. Купить их можно тремя способами:
 - Через внутреннюю биржу GAUS, путем обмена на любую популярную криптовалюту или за фиатные деньги;
 - Через любую из бирж, где GAUS прошел листинг;
 - Через покупку токенов в ходе ICO.
- С учетом 30-процентного бонуса при покупке токенов платформы в рамках ICO, инвестор получает возможность приобрести авто с соответствующим дисконтом, но с условием получения авто после 6 месяцев с момента заказа. В случае покупки токенов через внутреннюю биржу GAUS или на бирже, где проект прошел листинг, временное ограничение отсутствует.
- При оплате авто токеном GAUS, он автоматически конвертируется в смарткойны GAUS (GSC) с меткой того производителя, товар которого он покупает.
- Продавец получает в качестве оплаты «замороженные» смарткойны (GSC).
- Производитель может либо оставить GSC у себя, либо под их залог сразу же получить средства в фиатной валюте в банке-партнере GAUS.
- При получении товара покупатель размораживает всю цепочку GSC. Таким образом, конвертируется обратно в токен, без метки производителя и можно продать на любую другую биржу или использовать на любую другую криптовалюту.





Роль автодилеров

Несмотря на преимущества новой системы продаж авто, которую предлагает Gaus Trade, невозможно моментально внедрить ее в мировую автомобильную индустрию. Говоря об оптимизации цепочки между производителем и конечным потребителем мы в первую очередь ставим под вопрос существование автодилеров (впрочем, некоторые автопроизводители, как например Tesla, при реализации продукции уже работают без дилеров). Кроме посреднических функций, дилерские центры выполняют еще множество специфических задач, которые нельзя быстро решить сегодня напрямую покупателю с производителем. Это сервисное обслуживание, организация тест-драйвов,

Любой автодилер может быть подключен к платформе GAUS, пройдя сертификацию маркетинговой деятельности, формирование оптимальных для доставки партий. Дилерский центр тоже может быть частью системы GAUS, в этом случае механизм будет выглядеть так:

- Дилер получает в качестве оплаты «замороженные» смарткойны (GSC) и рассчитывается ими с производителем по отдельному типовому смарт-контракту GAUS (B2B сделка).
- В момент отгрузки товара дилеру соответствующая часть смарткойнов (GSC) списывается из залога в банке и поступает в распоряжение производителя.
- При получении товара покупатель размораживает всю цепочку смарткойнов (GSC) и они поступают в распоряжение дилера, который может их накапливать, рассчитываться со своими поставщиками, или поменять их на любую другую валюту.

Дополнительные опции при использовании смарт-контрактов GAUS

В случае задержки товара покупатель сможет получить компенсацию (если был выбран такой вид смарт-контракта). Производитель заинтересован в том, чтобы производить и отгружать товары в срок.

Если, по каким-либо причинам, товар не был поставлен покупателю, активируется функция арбитража (данная функция присутствует в каждом смарт-контракте GAUS), а покупатель получает возврат средств.

В этом случае все добросовестные поставщики в цепочке получают «разморозку» своей части прибыли, а с недобросовестным поставщиком будет взаимодействовать специальная локальная служба-партнер GAUS.

В системе GAUS также будет действовать система бонусов, стимулируя использование системы и для поддержания тех или иных производителей необходимых и важных для региона товаров.

Бонусы в виде кешбэка предусмотрены и в случае покупки авто через платформу Gaus Trade. Размер кешбека может достигать до 3% и начисляться на счет покупателя машины в виде токенов GAUS.

Любой поставщик перед началом работы проходит аккредитацию в системе, скоринг и подписывает ряд соглашений. Также он получает возможность использовать для автоматизации личный кабинет GAUS и получает независимый рейтинг поставщика, который GAUS записывает в блокчейн. Рейтинг влияет на размер комиссии GAUS и позволяет пользоваться дополнительными опциями и бонусами GAUS. Смарт-контракт обеспечивает прозрачность взаимоотношений участников, а независимость рейтинга обеспечивается блокчейном. По завершении сделки пользователь оценивает качество оказанной поставки товаров или услуги, влияя на рейтинг поставщика, который виден всем участникам системы.

Также на рейтинг поставщиков могут влиять эксперты-партнеры системы GAUS. Проведение скоринга новых поставщиков и арбитраж спорных вопросов также является деятельностью, за которую экспертам начисляются токены.

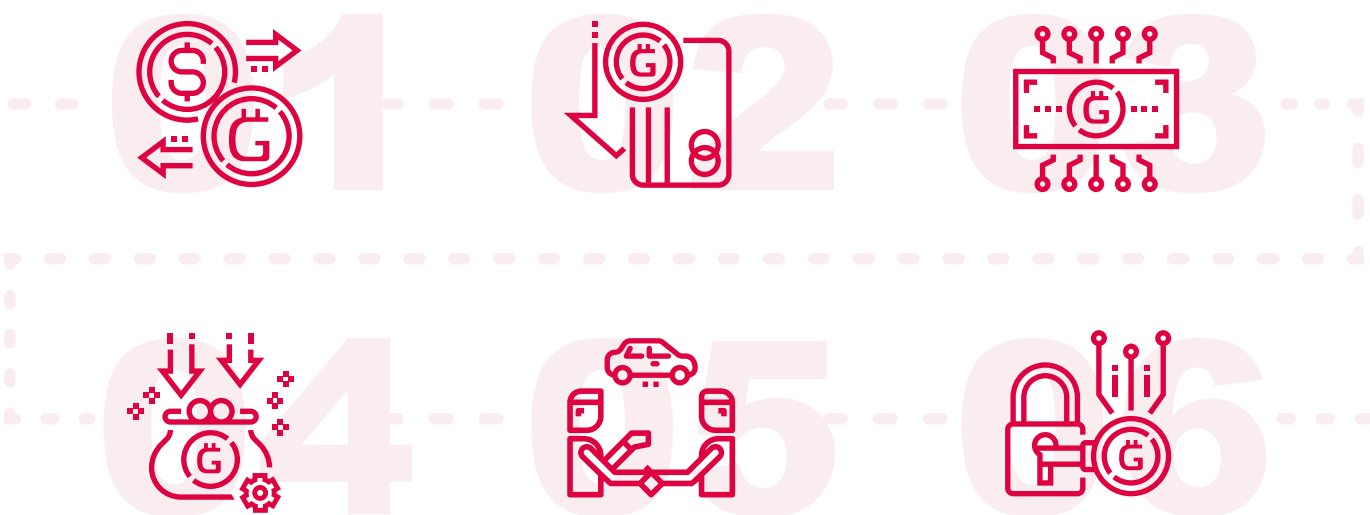
Платформа GAUS имеет возможность использования наград и бонусов, в том числе и для конечных покупателей, включая cashback и другие программы лояльности. Ее могут использовать и корпоративные клиенты и рекламодатели.

Как работает GAUS

Все взаимодействия между участниками системы GAUS производятся с использованием криптографических токенов GAUS. Наряду со смарткойнами GAUS с меткой производителя, токен является основным элементом платформы и служит для построения и развития проекта.

Для приобретения и обмена токенов GAUS для каждого пользователя будет создан Личный кабинет и собственный кошелек внутри системы. Кошелек позволит обменивать и приобретать токены GAUS за фиатные деньги, популярные криптовалюты, VISA, MASTERCARD, а также электронные платежные системы (PayPal, Skrill и т. д., в зависимости от законодательства каждой страны).

Процесс приобретения, использования и обмена токенов GAUS будет простым и понятным для пользователей. Они также могут переносить токены GAUS из своего криптокошелька в любой другой криптовалютный кошелек, совместимый с Ethereum.



Оптимальные курсы обмена будут обеспечиваться собственной биржей GAUS. Благодаря бирже система сможет не только выпускать и обменивать токены с меткой производителя (GSC), но и проводить их свободное обращение и обмен на другие криптовалюты. Хеджирование рисков волатильности, т.е. стабильность курса на период сделки, также гарантируется внутренней биржей GAUS.

В будущем функционал биржи GAUS может быть масштабирован до возможности расчетов не только при приобретении автомобилей, но и для оплаты других товаров и услуг, в том числе кредитных и страховых продуктов.

Также в перспективе биржа начнет процесс размещения токенов автопроизводителей и производителей из других отраслей, находящихся в системе. Такое размещение, например, может привлекать средства для определенных проектов и быть дополнительным инструментом фандрайзинга.





Преимущества платформы Gaus Trade

Основные преимущества Gaus Trade для потребителей



Экономия

Скидка до 30% от розничной цены на новое авто

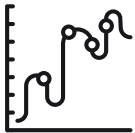
Дополнительный способ оплаты

Возможность заплатить за авто любой из популярных криптовалют



Безопасность

Заморозка средств до момента принятия авто (особенно актуально при покупке суперкаров от мелких производителей)



Эффективность

Сокращение времени доставки автомобиля за счет уменьшения количества посредников

Основные преимущества Gaus Trade для автопроизводителей



Увеличение выручки

Рост выручки за счет возможности принимать к оплате криптовалюту



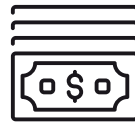
Подключение онлайн-продаж

Готовая система для продажи автомобилей онлайн



Экономное производство

Снижение затрат на складирование, благодаря работе под заказ



Лояльность

Повысится лояльность клиентов за счет честного ценообразования на авто

Кроме того, платформа Gaus Trade открывает новые перспективы и предлагает эффективные решения по продаже авто новым автопроизводителям, особенно сравнительно небольшим предприятиям, производящим электрокары и суперкары. Это значительное преимущество для новых стартапов, таких как Lync & Co или NIO, а также для стартапов, производящих автомобили нового поколения с использованием 3d-печати, таких как X Electrical Vehicle.

Самая большая проблема, с которой они сталкиваются, - это схема продажи автомобилей: у них нет ресурсов, необходимых для построения дилерской сети. Кроме того, часть потенциальных покупателей отказываются платить 100% аванса за авто, опасаясь за сохранность своих средств. Мир знает случаи, когда небольшие концерны, выпускающие штучный товар ручной сборки, разорялись и не могли вернуть покупателям, еще не получившим авто, взятые авансы.

Платформа Gaus Trade, предлагающая возможности конфигурирования заказа онлайн и обработки платежей, станет для мелких концернов и потребителей идеальным решением.

Смарт-контракты GAUS и структура SSCM

Смарт-контракты являются основой системы GAUS. Именно они гарантируют выполнение обязательств каждой из сторон сделки. Нашими специалистами разработан набор типовых смарт-контрактов, с учетом опыта и знаний в области международных торговых операций. Также есть возможность разработки специалистами GAUS персонализированного смарт-контракта, со специальными условиями для сторон.

Разработка смарт-контрактов

Смарт-контракты — наиболее широко распространенная технология в экономике блокчейн. Смарт-контракты позволяют заключать аналогичные юридическим соглашения на основе доверия. Главные качества блокчейна — распределенный реестр, криптографические подписи, неизменность — позволяют смарт-контрактам сократить время цикла бизнес-операций и снижают затраты на их выполнение.

Однако в настоящий момент процесс реализации смарт-контрактов в Ethereum весьма непрост, а ряд аспектов их интеграции в бизнес-процессы реальных торговых компаний значительно замедляет их распространение. Сегодня не существует массовых решений для обычных торговых операций с использованием технологии блокчейн.

Эта проблема ясна многим, в том числе и глобальным компаниям, таким, как Microsoft и IBM, которые активно инвестируют в данный сегмент и развивают его.

Смарт-контракты GAUS создаются при сотрудничестве с облачным решением Azure от Microsoft и разрабатываемыми ими Enterprise Smart Contracts, с помощью Microsoft Coco Framework. Также GAUS видит потенциал в совместной работе с IBM Blockchain Platform и IBM Watson program.

В своих разработках GAUS использует опыт Quorum от J.P. Morgan, Uplink от Adjoint, Hyperledger Sawtooth от Intel, Hyperledger Fabric от IBM и Bancor, который является одним из аналогов блокчейна GAUS.

В рамках совместной работы с Enterprise Ethereum Alliance разработчики GAUS планируют создать рабочую группу для открытого совместного проектирования новых решений и инфраструктуры для смарт-контрактов.

SSCM — внедрение блокчейна в существующий бизнес

Поскольку для участия в системе GAUS предприятиям будет необходимо внедрить блокчейн в свою структуру, им потребуется дополнительный уровень решений для управления. Этот слой мы назвали «Simple Smart Contract Management» (SSCM).

SSCM — это дополнительный уровень над базовой сетью блокчейн, который обеспечивает бизнес-возможности для предприятий по контролю, внедрению, исполнению и расширению решений в области использования смарт-контрактов GAUS.

SSCM также помогает предприятиям добавлять необходимые функции и оптимизировать удобство использования при работе со смарт-контрактами, предоставляя ряд опций, недоступных в базовой технологии.

Мы работаем над теми функциями системы SSCM, которые делают смарт-контракты доступными для использования внутри существующих сегодня типовых предприятий, со сложившейся структурой и спецификой ведения бизнеса.





В первую очередь деятельность GAUS по разработке SSCM направлена на:

Смарт-контракты, доступные владельцам бизнеса

Люди, которые принимают решения об использовании смарт-контрактов в компаниях — это бизнесмены, финансовые директора, менеджеры по закупкам, аудиторы и т. д. В реальном секторе экономики они редко обладают большой компетенцией в сфере IT. В то же время даже на популярных платформах, таких как Ethereum, реализация смарт-контракта включает в себя байт-код, ABI, компиляцию и развертывание их в сети.

Это означает, что без специфических специалистов предприятия практически не смогут самостоятельно использовать смарт-контракты, если их визуально не упростить, сделать доступными для неспециалистов. SSCM скрывает технические сложности смарт-контрактов и обеспечивает простой и удобный интерфейс для предприятий, схожий по опыту использования с привычными для бизнеса программами.

Холдинги и консорциумы

Предприятия часто входят в состав холдингов или международных консорциумов. Например, поставщик медицинских товаров может быть частью сети поставщиков, которая поставляет оборудование в больницы, с открытой для консорциума информацией. SSCM может помочь предприятию объединить информацию для общей сети поставщиков. Тогда бизнес-пользователи смогут отправлять, просматривать либо изменять транзакции из любой сети, в состав которой входит организация.

Кросс-платформенный функционал

На рынке существует множество блокчейн платформ, таких как Ethereum, Hyperledger, Monax, Ripple и другие. В интерфейсе и развитии этих платформ нет единообразия. Поскольку, как было сказано выше, предприятие может входить в состав консорциума, это может быть осложнено тем, что каждая из организаций, входящих в него может использовать решения, развернутые на другой платформе. SSCM может помочь предприятиям внедрить и использовать несколько разных платформ.

Больше контроля, больше возможностей

Языки программирования и конструкции для создания смарт-контрактов, таких как SOLIDITY, постоянно развиваются. Однако есть ограничения, которые делают их неприемлемыми для предприятий с определенной внутренней структурой. Например, смарт-контракты сети Ethereum предполагают только простой адрес отправителя. Это значит, что доступ к созданию контракта ограничен определенным и единственным способом.

Однако во многих предприятиях действует намного более сложная система — например, внутри организации правом создать определенный финансовый контракт могут обладать только определенные люди, например, только финансовый директор. Не секрет, что любую должность работник занимает лишь временно. Существующие решения не позволяют адаптировать смарт-контракты под существующую структуру предприятий, а SSCM может предоставить предприятиям необходимые дополнительные уровни доступа и средств контроля.

Использование Off-chain метаданных

Поскольку смарт-контракт является, по сути, простым контрактом, он может не содержать значимых комментариев или данных тегов, которые могут быть полезны для поиска и идентификации самого смарт-контракта. Сейчас выполнение поиска непосредственно на платформах, таких как Ethereum, довольно сложно. Однако есть возможность использования метаданных Off-chain («внецепочечных данных»), которые относятся к транзакциям и событиям, происходящим за пределами цепочки блокчейн. Благодаря эффективному использованию концепции Off-chain SSCM может хранить важную информацию, которая может быть полезна при поиске и других операциях.

Проблема безопасности блокчейна

Существующие ограничения блокчейн-платформ могут помешать их успешному внедрению в сфере бизнеса. Например, geth в Ethereum предоставляет конечную точку RPC, которая может быть использована любым пользователем для доступа к сети. Хотя такие функции как безопасность на уровне адреса могут отчасти повысить уровень безопасности, они не решают проблему полностью. SSCM может помочь предприятиям преодолеть эти ограничения с помощью функций безопасности доступа на основе IP, варианта протокола RPC и т. д.

Внесение изменений и обновление смарт-контрактов

Из-за ограничения по срокам, смарт-контракт не может быть изменен после его развертывания. Однако в практических сценариях всегда есть потребность в изменениях. Хотя в любой момент можно развернуть новые версии смарт-контракта, остается вопрос транзакций, выполняемых в старой версии кода, и их связи с новой версией. SSCM может предоставить опции для обновления смарт-контракта от предыдущей версии до более новой.

Перспектива создания «умных» смарт-контрактов

На данный момент смарт-контракты не имеют возможностей, кроме тех, что запрограммированы в них. Однако со смарт-контрактами могут быть интегрированы технологии «интернет вещей» (IoT) и машинного обучения, чтобы сделать их действительно «умными». Представьте, что ситуация с договором оплаты заказа на поставку выполняется на складе сразу же после получения товара. SSCM облегчает интеграцию смарт-контракта с другими технологиями, такими как IoT и Machine Learning. Точно так же в настоящее время возможности самостоятельного исполнения смарт-контракта ограничены, однако в сочетании с машинным обучением они могут предполагать следующее действие и соответственно обновляться.

Операции с инфраструктурой в сети блокчейн

Распределенный характер блокчейна освобождает предприятия от традиционных задач управления базами данных. Однако для учетных записей сети Ethereum все равно необходимо экспортировать и импортировать данные, чтобы они были доступны в новых узлах. Также сетевые операции нужны для добавления новой организации. Azure BlockChain и аналогичные поставщики облачных вычислений предоставляют основу для автоматизации управления инфраструктурой блокчейн. SSCM может обеспечить возможности автоматизации и управления инфраструктурой для сети смарт-контрактов при работе нескольких организаций в едином пространстве.

Решение этих задач сделает интеграцию смарт-контрактов в систему управления предприятий значительно более простой и достижимой. Так как GAUS предполагает включение в свою систему большого количества уже существующих на рынке игроков, системы управления, которых изменяются медленно и с большим трудом, SSCM будет необходим для развития и масштабирования системы.

Это неполный список задач, которые говорят о необходимости создания SSCM. И мы начали работу именно с них.





Токены GAUS

GAUS предлагает токены GAUS неограниченному кругу лиц для будущего использования платформы. Ниже приводятся способы применения токена, которые должны быть интегрированы в будущую дорожную карту:

- 1. Токен потребительского использования для доступа к премиальным функциям в инфраструктуре**
- 2. Средство обмена, позволяющее выставлять счета на оплату в токенах GAUS**
- 3. Средство накопления, позволяющее хранить полученные платежи в кошельке GAUS**

Кошелек GAUS — это модульный кошелек с открытым исходным кодом, который позволяет пользователям локально хранить токены. GAUS не будет обладать токенами пользователей или их закрытыми ключами.

Интеграция финансовых средств оплаты токенов фиатной валютой в экосистеме GAUS, предложенная в этом техническом документе, потребует дополнительного разрешения и нормативного регулирования через GAUS CONSULTING Ltd. или через стороннюю компанию.

Знай своего клиента (KYC)

Проверки KYC будут выполнены системой GAUS для всех участников ICO. Для этого есть следующие причины:

Как часть сервиса кошелька, полностью интегрированного в платформу, GAUS планирует интегрировать двухпозиционные фиатные сервисы для того, чтобы позволить пользователям и исполнителям оплачивать услуги кредитными картами и выводить средства на свои банковские счета. Эти услуги, в конечном итоге, требуют регулируемых проверок KYC/AML.

Криптовалютный рынок становится все более насыщенным продуктами ICO, и с каждым днем все труднее определять законные проекты. GAUS имеет официальную команду, законодательно урегулированный продукт и законный ICO, и поэтому будет использовать KYC, чтобы продемонстрировать подлинность и нашу приверженность проекту GAUS.

Токеномика

GAUS является стандартным utility-токеном ERC-20. Токены выпускаются в первоначально заявленном объеме, дополнительный выпуск токенов не предусмотрен и невозможен.

GAUS не является акцией компании, не дает держателю токена прав на участие в управлении компанией и на получение части прибыли (дивидендов) от деятельности компании.

GAUS токен может быть продан или куплен на биржах, на которых он котируется.

Цена токена может меняться как в сторону увеличения стоимости, так и в сторону уменьшения, вследствие разнообразных экономических причин.

В свою очередь, GAUS Coins нигде не котируются и на момент осуществления сделки они привязаны к стоимости авто. Койны заморожены на счету клиента с момента конвертации из токена GAUS при оплате авто до момента обратной конвертации из койна в токен, как только покупатель соглашается принять машину.

Время заморозки койнов ограничено временем изготовления и дистрибуции авто. В этой связи, актуален вопрос хеджирования рисков волатильности курса токена GAUS. На первом этапе хеджирование рисков осуществляется за счет резервного фонда Gaus Trade. В перспективе предусматривается запуск фьючерсов на внутренней бирже GAUS, которые смогут хеджировать сделку от волатильности курса токена.

Компания гарантирует предоставление равного объема услуг за токены GAUS, вне зависимости от текущего уровня цены/котировок токена GAUS.

Вместе с тем, в случае, если цена токена GAUS будет расти, компания планирует увеличивать объем услуг, предоставляемых за отдельный токен или за его часть (токен GAUS предусматривает десятичное дробление).

Компания не будет предпринимать каких-либо специальных мер по повышению/понижению стоимости токенов GAUS. Таким образом, компания не гарантирует инвесторам/ владельцам токенов/ покупателям токенов достижения токеном GAUS какого-либо определенного ценового уровня, и рекомендует рассматривать токен GAUS в качестве средства оплаты товаров и услуг на платформе GAUS, а не в качестве инвестиционного инструмента.

Вместе с тем, компания будет предпринимать необходимые меры для развития проекта и платформы, предусмотренные Планом развития и Финансовым планом. Данные меры направлены на расширение круга пользователей платформы, расширение услуг платформы и повышение качества сервиса, предоставляемого платформой. Естественно, что все эти меры будут повышать интерес пользователей проекта к услугам платформы, и, соответственно, могут вести к повышению спроса на токены GAUS.

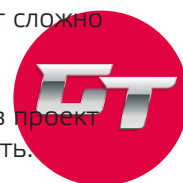
Компания не собирается предпринимать никаких мер, которые могут быть расценены как манипулирование ценой токена GAUS, однако предусматривает ряд возможных действий, которые призваны обеспечить стабильный спрос на токены GAUS и исключить возможности манипулирования ценой токена GAUS со стороны третьих лиц.

Ликвидность и скорость токена

В основном, большинство utility токенов испытывает проблемы с ликвидностью, связанные с излишней скоростью движения токена. Как правило, это обусловлено тем фактом, что utility токены обладают недостаточной ценностью для «токенополучателей» — т.е. элементов платформы — провайдеров непосредственной услуги, и они не заинтересованы в том, чтобы «накапливать» токены.

Вследствие высокой скорости движения токена, в отсутствие спекуляций активу будет сложно поддерживать долгосрочную тенденцию на повышение цены токена.

В связи с этим, разработчики протокола, лежащего в основе токена GAUS, внедрили в проект механизмы, стимулирующие покупателей держать токены, а не только их использовать.





Имплементация механизма BUY-AND-BURN

Задачей платформы является не только «горизонтальное» развитие проекта (увеличение числа пользователей услуг и числа исполнителей услуг), но и «вертикальное» развитие — повышение качества услуг и имплементация уникальных услуг.

GAUS платит за те работы и услуги, которые оказаны платформе. В этом случае токен выполняет роль жетона, удостоверяющего право держателя оказать платформе определенные услуги (например, оценить качество услуг, оказанных кем-то еще, выступить в качестве независимого арбитра и т.п.)

Технически это выглядит следующим образом:

- Определяется исполнитель услуги (работы) из числа держателей токенов;
- После оказания услуги, ему начисляются токены за оказанную услугу;
- В определенные (будут определены дополнительно) интервалы времени часть прибыли платформы в фиатных средствах будет направляться на выкуп токенов у держателей токенов, оказавших услуги платформе.

При этом курс транзакции будет определяться путем вычисления среднего курса за период интервала.

Выкупленные токены распределяются следующим образом: 50% токенов направляются в резервный фонд, 50% сжигаются.

Таким образом, при понижении курса токена, курс выкупа будет выше текущего биржевого курса, и держатели токенов будут заинтересованы в сохранении токенов до периода выкупа.

С другой стороны, при излишнем росте токена, создающим нежелательное давление на цену услуги (которую будет невыгодно оплачивать в токенах), держатели токенов будут не заинтересованы в продаже токенов в buy-and-burn интервалы, а будут стараться продать их на бирже или сохранять в кошельке в качестве инвестиционного токена.

В этом случае, в интервале buy-and-burn, платформа сможет восполнить (в размере, не превышающем 10% резервного фонда) недостаток токенов на рынке, продав на бирже часть токенов резервного фонда.

Информация о событиях, планируемых в период buy-and-burn, будет размещаться в официальном Twitter-аккаунте компании, не позднее, чем за 7 дней до даты события.

Встроенные функции, ограничивающие скорость движения токена

Платформа предусматривает некоторые функции, которые обеспечивают снижение скорости движения токена.

Например, при выполнении услуги, клиент переводит токен GAUS не напрямую исполнителю услуги, а на смарт-контракт, средства с которого будут переведены на кошелек исполнителя только в том случае, когда клиент получит товар и удовлетворен оказанной ему услугой. В случае разногласий, скорость токена снижается вследствие заморозки средств на время арбитража.

Другой пример — это наличие функции повышения категории с помощью токенов GAUS. Данная функция (как и многие другие) недоступна для пользователей платформы, осуществляющих оплату в фиатной валюте. При этом, токены для этих целей могут быть как приобретены на бирже, так и накоплены (получены в качестве оплаты за оказание услуг платформе), как указывалось выше. Следовательно, период накопления токенов будет фактически означать их «держание» на кошельке исполнителя.

Платформа планирует развивать данные встроенные функции, и периодически информировать пользователей платформы о появлении новых функций.

Также в настоящее время обсуждается механизм «чаевых» (tips). Они могут начисляться пользователями-исполнителям в качестве дополнительной благодарности за качественно оказанную услугу. Количество полученных в качестве tips токенов повышает репутацию исполнителей — с другой стороны, «щедрость» потребителей услуг повышает их шансы на получение высоковостребованных или уникальных услуг в приоритетном порядке/

Данный механизм также мотивирует пользователей накапливать в кошельке большее количество токенов, чем они планируют потратить в ближайшее время на конкретную услугу (практически, данный механизм копирует мотивации майнеров блокчейна в периоды критических нагрузок платформ).

Другой механизм, побуждающий пользователей накапливать токены — это встроенный quasi-cash-back механизм. Вне зависимости от того, каким образом оплачена услуга (токенами или фиатной валютой), потребитель услуги получает cashback на свой кошелек в токенах, при этом размер получаемого cashback зависит от потраченной на услугу суммы: чем она больше, тем больше вознаграждение.

В настоящее время обсуждается и тестируется возможность внедрения в платформу еще двух мотивирующих механизмов: referral commission и freemium option.

Механизм Фремиум может быть введен в дальнейшем при определенной стадии развития платформы. При введении данного механизма, пользователи платформы, имеющие определенную сумму токенов на кошельке, могут (при желании) получить статус Фремиум, с правом использования всех услуг платформы бесплатно в течение определенного календарного периода (месяц, три месяца, год). В этом случае, с их кошелька ежемесячно или ежеквартально будет списываться абонентская плата. Оплату исполнителям, оказывающим услуги пользователям со статусом Фремиум, в этом случае берет на себя платформа GAUS. При этом, у потребителя услуги сохраняется возможность поощрения исполнителя с помощью TIPS, рейтингования исполнителя, оспаривания услуги через арбитраж, и другие опции, доступные регулярным потребителям услуг.

Для введения механизма Фремиум требуется достаточно большой объем зарегистрированных исполнителей и оказываемых услуг, в противном случае потребители будут быстро разочаровываться в опции. В целом, ведение подобного механизма выгодно платформе, так как средняя стоимость услуги остается стандартизированной и привязанной к времени оказания услуги. Введение подобного механизма позволит снизить скорость движения токенов GAUS и упростит (ввиду увеличивающейся прогнозируемости) расчет DCF (discounted cash flow).





Road Map

2012

Создание «Гаус Консалтинг»

Проект по конфигурации
и онлайн заказу автомобилей
группы Volkswagen AG

2015

2017

Разработка концепции
Gaus Trade на базе
смарт-контрактов

Формирование группы
разработчиков, разработка
десктоп-клиента, формирование
базы типовых смарт контрактов
для торговых компаний

2018

Открытие отдельной
компании в Эстонии,
подача заявок на патенты

Token Sale Фаза 1

Релиз продукта,
начало продаж автомоби-
лей через платформу
Gaus Trade

2019

Начало работы
криптовалютной биржи

Подписание договоров
о намерениях с банками-
партнерами о создании
финансовой структуры
и криптовалютной биржи
для производителей

Token Sale – фаза 2

Завершение разработки
собственного блокчейна,
масштабирование проекта
подключение других
автопроизводителей
к системе GAUS Trade

2020

Дальнейшее масштабирование
системы, начало работы
с производителями других
групп товаров



Token Sale

Продажа токенов GAUS будет осуществляться в несколько этапов:

Подготовительный этап: работа с партнерами

Whitelist Presale

Регистрация в Whitelist заканчивается 5 июля 2018 г. в 11:59 UTC. Закрытый раунд проводится только для участников Whitelist. Участникам предоставляется специальный бонус в 30%. Whitelist Pre sale продлится 24 часа, с 12:00 UTC 5 июля.

Token Presale

Собранные в рамках Presale средства будут использованы для развития проекта, оплаты консультационных и юридических услуг и для продвижения проекта. Участники Presale приобретают токены на раннем этапе ICO и получают бонус в 25% при приобретении токенов. Token Presale начинается в 12:00 UTC 9 июля 2018 года и продлится до 12:00 UTC 30 июля либо до достижения цели по Presale, в случае, если это наступит раньше.

Цель Presale: \$3 миллиона

Первая фаза Token Sale Stage

Начало первой фазы Token Sale запланировано на 21 августа 2018 года в 12:00 UTC. Этап продлится до 12:00 UTC 21 сентября, либо до достижения hard cap, предусмотренного для первой фазы Token Sale.

Бонусы на этапе Token Sale:

1 неделя, 21-27.08 — 20%

2 неделя, 28.08-05.09 — 15%

3 неделя, 06-13.09 — 10%

4 неделя, 14-21.09 — 5%



Первая фаза Token Sale будет считаться успешной в случае достижения суммы в \$5 миллиона (soft cap).

В случае если сумма не будет достигнута, все средства будут возвращены участникам.

Цель первой фазы Token Sale — \$17 миллионов (hard cap). По достижении этой суммы первая фаза Token Sale прекращается.

**Текущий курс обмена токена GAUS:
1 GAUS=0,1 USD (примерно 1 ETH = 7160
GAUS на 10 мая 2018 г.)**

Вторая фаза Token Sale

Вторая фаза Token Sale запланирована на 1-2 квартал 2019 года. Эта фаза будет основываться на рыночной стоимости токена GAUS и текущего прогресса реализации проекта и будет разделена на несколько частей для того, чтобы изменение рыночной стоимости было минимальным. Во время второй фазы Token Sale все участники этапа Presale и первой фазы Token Sale получат дополнительный бонус в 10%. Максимальная сумма покупки с дополнительным бонусом будет объявлена позже и будет пропорциональна сумме взноса участников во время первой фазы Token Sale.

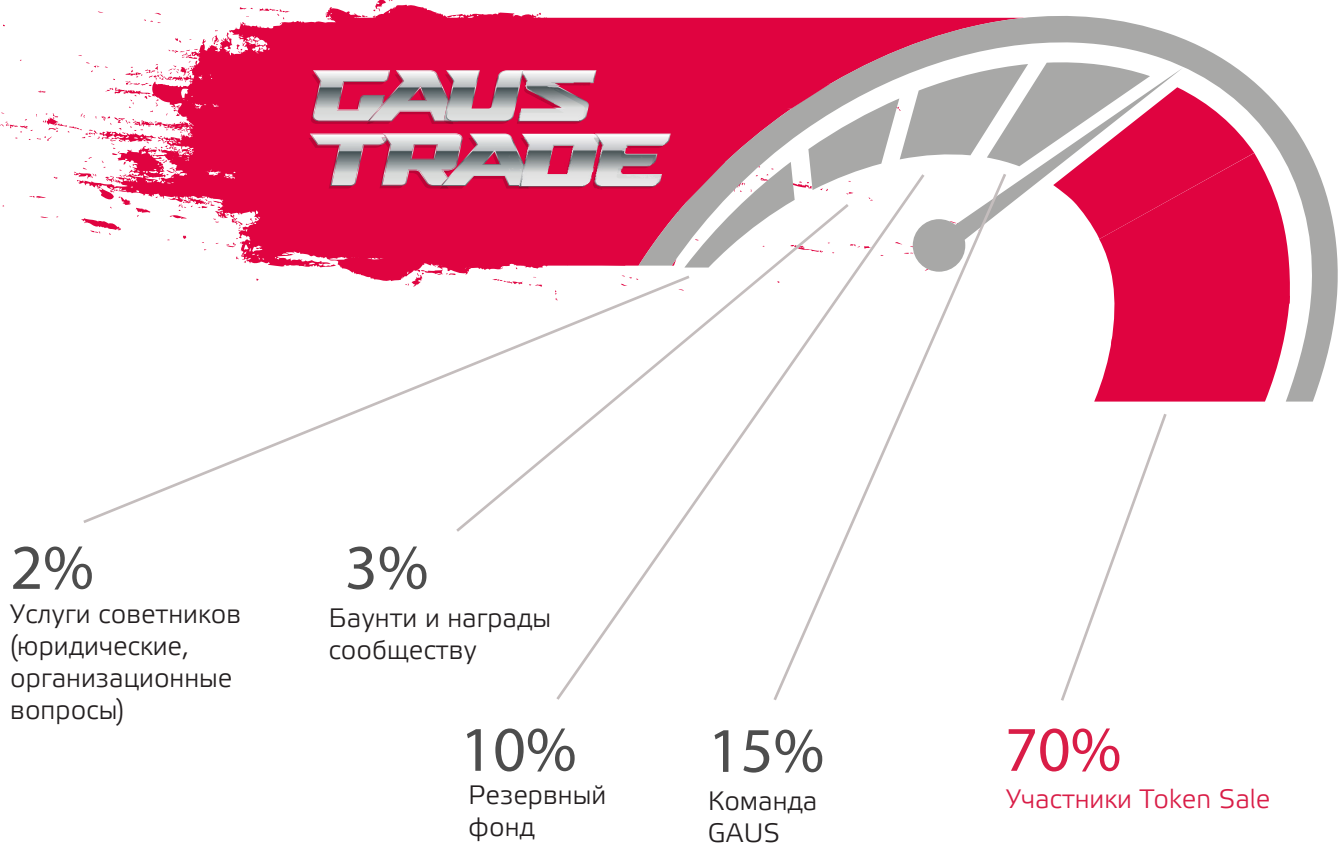
Средства, полученные в рамках кампании по продаже токенов, будут использованы для разработки и продвижения проекта.





Распределение токенов

Общее количество выпущенных токенов составит 600 000 000 GAUS. 50% токенов будут заморожены для проведения второй фазы Token Sale. Дополнительный выпуск токенов не планируется,  и если все выпущенные токены (за исключением замороженных) не будут проданы в первой фазе Token Sale, остальные будут уничтожены. По завершении первой фазы Token Sale токены сразу будут доступны для участников.



Бюджет

Расчеты построены на предположении, что краудсейл прошел успешно и суммарно через Pre-ICO и ICO было собрано 20 млн долл. С учетом, что 70% идут на развитие проекта, речь идет о 14 млн долл. В этом случае распределение средств будет примерно таким, как показано в следующей таблице, в соответствии с нашими моделями:



Статья расходов	Доля	Объем средств, \$	2018	2019
Разработка ПО и инфраструктуры. Найм персонала.	51%	6.150.000	1.520.000 (24,7%)	4.630.000 (75,3%)
Расходы на офисы в Германии, США, Японии, Китае	8%	910.000	350.000 (38,4%)	560.000 (61,6%)
Маркетинг	24%	2.496.000	430.000 (17%)	2.066.000 (83%)
Юридическое сопровождение	17%	2.438.000	560.000 (23%)	2.082.000 (77%)
Итого расходы	100%	12.000.000	2.860.000	9.140.000

В случае, если объем сборов будет ниже целевого уровня Hard Cap, бюджет будет распределен по-другому, но с сохранением приоритета на ключевые цели проекта:

Распределение бюджета	>3 mln	>5 mln	>8 mln	>11 mln	>13 mln
Разработка ПО и инфраструктуры. Найм персонала.	38%	40%	44%	47%	51%
Расходы на офисы в Германии, США, Японии, Китае	19%	17%	14%	10%	8%
Маркетинг	24%	16%	18%	20%	24%
Юридическое сопровождение	17%	27%	24%	23%	17%





Собранные средства станут основой для реализации платформы GAUS. Потребуется расходы на функционирование центрального офиса, ПО, юридическую поддержку, дальнейшую разработку продукта и расходы на глобальную экспансию, в которые будет входить приглашение специалистов с международным опытом.

В зависимости от фактических результатов краудсейла доля каждого типа затрат будет изменяться по логике масштабирования. Доля расходов на глобальную экспансию и управление может быть соответственно уменьшена либо увеличена. Доля расходов на разработку и администрирование останется примерно одинаковой вне зависимости от результатов.

Также соотношение расходов может измениться в связи с развертыванием системы в различных регионах мира: потребуется увеличение доли расходов на администрирование и включение системы в рамки глобального права.

Центральный офис

GAUS будет развивать свой центральный офис, пригласив специалистов с международным опытом на руководящие и управленческие должности.

Разработка продукта

Платформа будет дополнена многофункциональным веб-приложением и десктопным клиентом. Разработка чат-бота и кода машинного обучения будут продолжаться параллельно с разработкой смарт-контрактов и реализацией систем оплаты с помощью криптовалют.

Глобальная экспансия

Стартовыми регионами системы GAUS станут Европа и Азия, с поддержкой региональных KYC/AML и систем обслуживания клиентов. Центры поддержки помогут расширить глобальное присутствие GAUS. Центры будут отвечать за региональный маркетинг, PR и управление региональной пользовательской базой.

Статистика по рынку

Первым направлением деятельности проекта GAUS будет создание блокчейн-платформы для покупки автомобилей. Это одна из самых крупных отраслей мировой экономики. Практически в каждой экономически развитой стране есть собственные производители автомобилей, и в гораздо большем количестве стран есть сборочные производства крупных транснациональных автомобильных компаний или предприятия по производству компонентов для них.

Годовой оборот торговли всеми товарами и сырьем в мире составляет более \$20 трлн. Оборот торговли автомобилями в нем составляет более 10% от общего оборота.

Причем этот огромный рынок ежегодно растет практически в каждой стране мира.

Сводная таблица производства автомобилей*

Страна	2016 г.	2017 г.	Годовой прирост (в единицах товара)	Годовой прирост (в процентах)
Китай	28,118,794	29,015,434	896,640	3,2%
США	12,180,301	11,189,985	-990,316	-8,1%
Япония	9,204,813	9,693,746	488,933	5,3%
Евросоюз	21,486,270	22,161,107	674,837	3,1%
Индия	4,519,341	4,782,896	263,555	5,8%
Бразилия	2,156,356	2,699,672	543,316	25,2%
Россия	1,303,544	1,551,293	247,749	19,0%

*По данным Международной Ассоциации автопроизводителей (International Organization of Motor Vehicle Manufacturers).



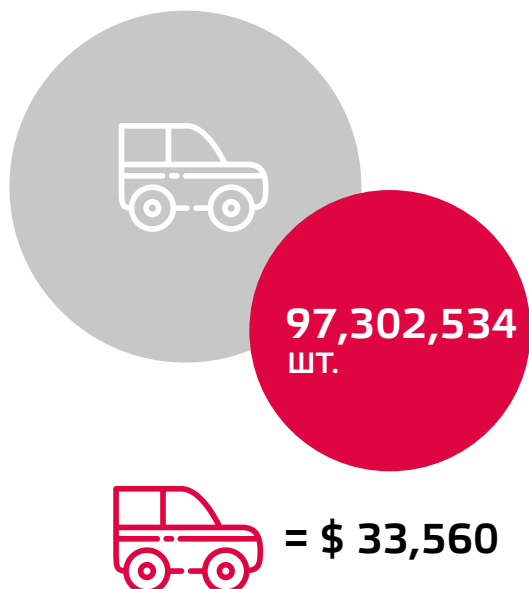
Объем производства ведущих производителей автомобилей*

Автопроизводители	Объем (указан в единицах товара)
TOYOTA	10,213,486
VOLKSWAGEN	10,126,281
HYUNDAI	7,889,538
GENERAL MOTORS	7,793,066
FORD	6,429,485
NISSAN	5,556,241
HONDA	4,999,266
FIAT	4,681,457
RENAULT	3,373,278
PSA GROUPE	3,152,787

*По данным Международной Ассоциации автопроизводителей (International Organization of Motor Vehicle Manufacturers).

Целевой глобальный рынок

2017



2017



European Automobile Manufacturers Association

По данным OICA, общее количество произведенных в мире в 2017 году автомобилей составило 97 302 534 штук. Если взять средневзвешенную цену одного автомобиля в США (по данным Kelley Blue Book) за \$33560, то общий мировой объем сделок составит более \$3 триллионов.

Однако максимально выгодными для покупателей в системе GAUS будут сделки с автопроизводителями, находящимися за пределами страны, где находится покупатель. По данным European Automobile Manufacturers' Association, общий объем сделок импорта/экспорта в Евросоюзе составил 180 €млн. Рынок Евросоюза показателен, так как в его состав входит большинство стран-лидеров по экспорту автомобилей в мире.

\$ 3 ТРЛН.

Сопоставив данные по производству автомобилей в Евросоюзе (22 161 107 штук по данным ACEA) с данными по объемам импорта/экспорта и мировой объем производства автомобилей, мы можем подсчитать ориентировочный объем сделок, которые потенциально могут быть реализованы на платформе GAUS — международные сделки, при которых покупатель получит максимальную прибыль. По самым осторожным подсчетам, общий объем таких сделок может приближаться к \$1 000 000 000.

€ 180 млн.





Команда



Анна Гаус
Основатель

Анна – соучредитель компании GAUS Consulting, оператора пилотного проекта с Volkswagen, разрабатывающего IT решение по покупке автомобилей напрямую у производителей. Основатель платформы Gaus Trade. Имеет значительный опыт работы в автомобильной индустрии.



Михаил Швидт
Консультант

Опыт работы руководителем автодилерского салона более 10 лет. За счет внедрения инновационных решений Михаилу удалось вывести компанию в числа ведущих цифровых лидеров Volkswagen на территории Европы. Установил прочные связи с топ-менеджерами Volkswagen AG и других мировых автоконцернов.



Алена Винокурова
Руководитель проекта

Опытный руководитель ICO-проектов. Настоящий криптоэнтузиаст. 10-летний опыт в области маркетинга и PR-коммуникаций. Серьезный опыт в области блокчейна, передовых технологий и Интернет-торговли. Умеет организовывать комплексные процессы и управлять командой, ориентированной на достижение ключевых показателей и разработку революционных технических проектов. Проработав 5 лет в одной из ведущих мировых корпораций, Алена решила переключиться на разработку перспективных технических стартапов и интеграцию решений, основанных на технологии блокчейн.



Виктор Белов **Советник**

Основатель компании SmartContract, разработавшей более 200 смарт-контрактов. SmartContract сотрудничает с крупным международным аудитором Zerpelin. По специальности Виктор - физик-математик. Консультирует GAUS по вопросам разработки и исполнения смарт-контрактов.



Михаил Будков **Комьюнити-менеджер**

Михаил работал комьюнити-менеджером в SmartValley. 2 года ведет научный канал в Telegram с более 6,5 тыс подписчиков. Глубокое понимание принципов работы блокчейна и ICO помогают Михаилу эффективно организовывать работу с комьюнити Gaus Trade.



Кирилл Безверхий **PR-директор**

Кирилл - бывший руководитель отдела маркетинга и PR в IndexBox, британском стартапе, разработавшем платформу на базе AI для исследователей и аналитиков. 10-летний опыт работы в области PR и digital маркетинга. Соучредитель Crypto Mining Fund. В 2016 г. стал соучредителем нескольких инвестиционных фондов, собранных по принципу краудфандинга.





Заключение

Поддержав наш проект, вы внесете вклад во внедрение инновационных технологий в повседневную жизнь и формирование глобального криптосообщества.

GAUS поможет ускорить массовое внедрение криптовалют в наш мир и сделает процесс покупки автомобилей доверительным и открытым по всему миру.

Мы верим в то, что технология блокчейн, воплощенная в простом и удобном интерфейсе, сможет стать мостом между миром криптовалют и реальным сектором экономики.

GAUS станет для миллионов людей стартом в постоянно растущем криптосообществе. Мы выступаем за открытость нашей системы и равные возможности для всех.

Наша платформа дает производителям и дистрибьюторам доступ к огромным возможностям для производства и развития.

Мы верим в мир, основанный на криптовалютной торговле. Сейчас еще очень мало продавцов, принимающих криптовалюту, пока не все понимают перспективы ее использования; для многих это по-прежнему сложная и закрытая область.

Сегодня мы создаем платформу, решающую все эти проблемы.

Дисклеймер

Данный материал предоставлен GAUS CONSULTING Ltd. («GAUS», «Компания») только в информационных целях и не является предложением или ходатайством на покупку или продажу каких-либо ценных бумаг или других финансовых инструментов. Токены не предназначены для спекуляций и не предоставляют прав в отношении каких-либо активов GAUS, или требований к каким-либо активам GAUS, или участия в любых видах прибыли, которую может получить GAUS. Заинтересованные стороны признают согласие с Политикой конфиденциальности и Условиями договора. Данный документ подлежит изменению и должен сопровождаться ранее согласованными документами, которые остаются в силе независимо от решений об участии или взаимодействии с GAUS.

В данном документе описывается современное видение платформы GAUS. Хотя мы намерены попытаться реализовать наши идеи, примите к сведению, что они зависят от целого ряда факторов и подвержены большому количеству рисков. Возможно, что платформа GAUS никогда не будет реализована полностью или признана сообществами, или что только часть наших идей будет реализована. Мы не обеспечиваем, не утверждаем и не гарантируем никаких заявлений в настоящем документе, поскольку они основаны на наших нынешних убеждениях, ожиданиях и предположениях, гарантий на которые мы не можем предоставить в связи с различными ожидаемыми и непредвиденными событиями, которые могут произойти. Эти события могут включать дополнительные правила или юридические решения, требующие от GAUS получения соответствующих лицензий и разрешений.

В данном документе есть несколько отсылок к функциям, которые «интегрированы», «находятся в разработке» или «планируются». Эти ссылки предназначены только для информационных целей

относительно концепции GAUS и не являются заявлениями или гарантиями того, что эти функции интегрированы сейчас или будут интегрированы в будущем. Кроме того, в данном документе представлено несколько отсылок к некоторым функциям, которые «подлежат одобрению регулирующих органов». GAUS будет пытаться получить все соответствующие лицензии и разрешения, и будет реализовывать такие функции только после получения таковых лицензий или разрешений. Однако GAUS не заверяет, не удостоверяет и не гарантирует, что такие лицензии или разрешения будут получены, а все функции, описанные в данном документе, будут реализованы.

Мы будем упорно работать и стараться реализовать наши идеи, изложенные в данном документе. Но вы не должны исходить из того, что все из изложенного в настоящем документе получится. Блокчейн, криптовалюта и другие аспекты нашей технологии и данных рынков находятся в стадии активного развития и подвержены множеству трудностей, жесткой конкуренции, сложностям регулирования и изменению среды. Мы будем стараться предоставлять обновления нашему сообществу по мере того, как все будет расти и развиваться, но не обязаны делать это.

Заинтересованные стороны признают, что платформа GAUS, возможно, никогда не сможет функционировать таким образом, как описано в документе GAUS WHITE PAPER, и будет работать исключительно как механизм использования услуг, предлагаемых платформой GAUS. Токен GAUS не предназначен для спекулятивных инвестиций. Мы не гарантируем и не будем гарантировать будущую эффективность или ценность токена GAUS, в том числе, мы не гарантируем, что токен GAUS будут иметь определённую ценность. Токены GAUS не предоставляют участие и никаких прав в указанной компании.





Юридическая информация

Риски продажи токенов

GAUS не являются ценными бумагами. Участники купли-продажи монет должны понимать риск покупки монет и полностью ознакомиться с условиями, изложенными в данном документе.

Токены GAUS доступны для покупки в любой стране, кроме стран (включая территории, подчиняющиеся их законодательству), где, в соответствии с законодательством страны, криптовалюта или технология блокчейн запрещены, или токен GAUS не может свободно передаваться, или платформа GAUS не соответствует правовым требованиям.

Технические риски

Контракт GAUS основан на стандарте ERC-20. Мы приложим все усилия, чтобы гарантировать, что контракт будет реализован без технических ошибок, но после его размещения в сети Ethereum он не может быть изменен. Участники должны быть ознакомлены с технологией Ethereum и Блокчейн, чтобы понимать данные риски. Участники также должны понимать риски, связанные с хранением и передачей секретного ключа.

Хакерские атаки и преступные действия

Адрес контракта GAUS будет доступен на <https://gausplatform.io>. GAUS будет применять все меры безопасности для предотвращения возможных атак. Участники должны предпринять все разумные усилия и следовать всем инструкциям GAUS, чтобы убедиться, что они имеют дело с правильным адресом контракта. Участники не должны использовать какой-либо адрес смарт-контракта, опубликованный за пределами <https://gausplatform.io>, поскольку за ним может скрываться мошенник, представляющийся членом команды GAUS. Покупатели должны следовать всем рекомендациям по обеспечению безопасности.

Налоговый и нормативный риск

Покупатель токенов должен провести собственную комплексную проверку, чтобы быть уверенным, что покупка полностью соответствует всем местным законам, касающимся криптовалют, налогов, ценных бумаг и других правил. Продажа GAUS в будущем может стать предметом регулирования.

Возврат средств

Возврат средств запрещен. Все продажи носят окончательный характер.

Раскрытие информации

Организации

GAUS CONSULTING Ltd. обладает всей интеллектуальной собственностью платформы GAUS — это частная компания, зарегистрированная в Эстонии и действующая согласно Закону о компаниях (Companies Law и §-s 173,173-2).

GAUS основана в 2018 и не предоставляет публичную финансовую информацию. Ранее получала финансирование от частных инвесторов.

Основные акционеры

Основным акционером является холдинговая компания GAUS Ltd., владеющая 100% долей.

Активы

GAUS Ltd владеет всеми правами интеллектуальной собственности на бренд и платформу GAUS (насколько это возможно), включая товарные знаки, зарегистрированные в Европе и США, авторское право на программное обеспечение, информационные средства и контент.

Важные контракты

GAUS CONSULTUNG Ltd. заключила соглашение о предоставлении услуг с www.gavstech.com (индийской частной компьютерной компанией) для предоставления сервиса и ресурсов для разработки.

GAUS CONSULTUNG Ltd. заключила соглашение о сотрудничестве с [iExec https://iex.ec](https://iex.ec) (испанской частной компьютерной компанией) для предоставления сервиса и ресурсов по децентрализованному хранению данных.

GAUS CONSULTUNG Ltd. заключила соглашение о партнерстве с IT BELOV LAB <https://smartcontract.ru/en> (российской частной компьютерной компанией) для разработки базы типовых смарт-контрактов GAUS, обмена опытом и развития.

Справочная информация о директорах и менеджерах

Справочная информация о директорах и менеджерах GAUS Ltd представлена в разделе «Команда» настоящего документа и на веб-сайте <http://gaus.trade>.

Раскрытие судебного разбирательства

На дату публикации этого документа GAUS CONSULTUNG Ltd. не участвует в судебных процессах.

